

Ismaila Sabirou, un gérant de toilettes publiques, Parakou (Bénin)

De nombreuses latrines publiques sont implantées dans le cœur historique de Parakou, densément peuplé et où l'accès à un système d'assainissement familial est souvent difficile..

Descriptif de l'activité

Depuis le début, c'est une association des jeunes qui s'occupent des toilettes. Le complexe a fermé pendant 2 ans car c'était mal géré. Mais, en l'absence d'intervention de la mairie, les jeunes ont repris la gestion des toilettes et ont désigné des gérants dont Ismaila fait partie. Il est le trésorier.

Revenu et diversification des activités : En saison des pluies parfois l'activité ne rapporte rien. Avec l'eau de la pluie, les gens ne viennent pas. Et puis la vidange coûte chère : avec la pluie il faut vider les fosses plus souvent. Il arrive de ne pas gagner plus de 10 000F CFA [15 euros] dans le mois. En saison sèche, les recettes montent à plus de 30 000F CFA [46 euros] par jour. En plus de la vidange, les charges sont : l'eau et l'électricité, le loyer (reversé à l'association de jeunes). Ismaila ne vit pas de la gestion des toilettes. Il travaille aussi comme couturier.

Taille de l'entreprise (personnel, équipement) : Les toilettes publiques sont composées de 6 WC et des douches. Les habitants du quartier peuvent également venir faire leur lessive. Outre Ismaila, d'autres jeunes sont présents au niveau des toilettes pour l'aider ponctuellement en cas de besoin. Le président et deux autres personnes viennent régulièrement contrôler les toilettes (voir si c'est propre, s'il y a quelque chose qui ne va pas).

Statut de l'entreprise : L'activité est connue par la Mairie.

Clientèle : Les clients sont les habitants du quartier. Mais de plus en plus de familles ont des toilettes chez elles. Les gens ne se déplacent plus comme avant, seulement pour acheter de l'eau. Les voyageurs de la gare routière viennent également dans ces toilettes.

Liens avec la mairie

Ismaila n'est pas directement en lien avec la Mairie. Cependant, l'association de jeunes verse une somme à la Mairie. C'est l'association qui a négocié le prix, qu'elle essaye d'ailleurs de faire diminuer. Elle estime en effet que la Mairie n'intervient pas assez : le responsable des relations extérieures à la Mairie vient contrôler parfois si tout va bien. L'association en profite pour lui dire ce dont elle a besoin pour améliorer le service mais rien n'est fait ensuite.

Quelques contraintes ?

Avoir une activité rentable.

La location est chère, la vidange aussi : il faut compter deux voyages dans le mois. Un voyage coûte 35 000 FCFA [53 euros]. Avec le prix du carburant qui monte les camions prennent plus cher. D'un autre côté, les personnes qui utilisent les toilettes se plaignent des prix (50F CFA [0,07 euros] pour l'usage des toilettes). Beaucoup de gens refusent de payer. « Ils sont pauvres et ils doivent bien se soulager, alors on les laisse passer, qu'est ce qu'on peut faire ? »

Tampudy, maçon à Ouagadougou (Burkina Faso)



Descriptif de l'activité

Tampudy travaille en tant que maçon depuis les années 90. En 2000, il a été formé par le CREPA pour la réalisation et l'entretien d'ouvrages (des impluviums - puis latrines VIP). Il s'est intéressé ensuite aux autres techniques de l'assainissement (Ecosan, latrines à compostage, ouvrages d'eau) et plus généralement aux enjeux de l'assainissement (sensibilisation, hygiène, financement, etc).

Revenu et diversification des activités : Avec de la chance, lorsqu'il arrive à négocier 2 ou 3 contrats. Il peut travailler toute l'année et vivre de son métier. Mais il est difficile pour lui de mettre de l'argent de côté et il se pose des questions sur son avenir, lorsqu'il sera trop vieux pour travailler.

Taille de l'entreprise (personnel, équipement) : Il travaille ponctuellement avec du personnel selon les travaux à effectuer. Dernièrement, il a travaillé un mois à Bobo Dioulasso pour construire une quarantaine de latrines. Il a du faire appel à de la main d'œuvre non qualifiée locale.

Il s'est équipé petit à petit : il dispose d'une brouette, une pelle, une pioche, un mètre, une truelle, de la ficelle. Il achète les matériaux avec l'avance qu'il demande au client.

Statut de l'entreprise : Il n'a pas fait de démarches pour faire reconnaître officiellement son activité. Il n'a pas les moyens de le faire (il faut compter 200 000 F CFA [305 euros] pour s'enregistrer à la chambre du commerce). Il faudrait qu'il prenne un crédit et, sans revenus fixes, c'est difficile.

Clientèle : Généralement il travaille avec des particuliers. Mais il lui arrive de travailler pour des entrepreneurs privés qui ont besoin d'un maçon spécialisé. Il travaille également avec le CREPA. N'ayant pas de reconnaissance officielle, il ne peut pas travailler avec des Ministères mais les entrepreneurs qui sont déclarés et qui ont obtenus le contrat font parfois appels à lui.

Lien avec la clientèle

Sans diplôme, ni agrément c'est difficile pour un maçon de trouver des contrats. Il faut se forger une expérience de terrain et se faire connaître petit à petit. Il passe parfois par les professionnels du secteur pour se faire connaître (les plombiers, d'autres maçons non spécialisés pour la construction des latrines, etc.). Mais cela reste difficile d'avoir l'information sur les projets et les marchés potentiels.

Liens avec d'autres professionnels

Certains viennent le voir pour lui demander conseil. Il fait appel à eux lorsqu'il a un contrat : il les forme parfois ainsi sur le chantier.

Quelques contraintes ?

Le paiement

Les clients parfois demandent d'attendre la fin du mois pour payer. Il faut alors s'endetter pour acheter les matériaux. Et si le client ne paye pas ou tarde à le faire, ce n'est pas facile. « Ce serait bien d'avoir une structure qui nous permette d'avancer ces frais pour nous. »